

L'honorable représentant de Souris (M. Ross) et l'honorable député de Battle-River (M. Fair) ont exprimé certains points de vue fort semblables au cours de leurs remarques. Ils ont dit, entre autres choses, que les prix étaient trop bas et les frais de production trop élevés. A titre de cultivateur de l'Ouest, je comprends parfaitement bien qu'il est à notre avantage de réduire les frais le plus possible et d'accroître les recettes le plus possible. Si nous voulons qu'il y ait accord sur le blé, il nous faut vendre du blé. Nous n'avons pas le choix; nous aurons du blé ou de l'argent. Si nous voulons de l'argent, nous devons vendre le blé à un prix que les acheteurs sont disposés à payer.

J'allais dire que j'ai entendu des centaines de discours depuis que je suis député, mais le chiffre n'est probablement pas aussi élevé; cependant, je dois dire que j'ai entendu un grand nombre de discours, dans lesquels les opinants disaient que ces accords nous ont fait perdre de fortes sommes d'argent. Le dernier chiffre cité à ce sujet est celui de l'honorable représentant de Souris, qui évalue ces pertes à 800 millions. J'ai entendu mentionner toutes sortes de chiffres, depuis quelques centaines de millions jusqu'à plus d'un milliard, pour ce qui est de nos pertes. Si nous avons vendu notre blé à \$2 le boisseau, quand nous aurions pu le vendre \$3, je dirais que nous avons perdu de l'argent. Cependant, il y a en ce moment des excédents d'environ un billion et demi de boisseaux de blé dans le monde. Si nous avons vendu ce blé aux prix que les acheteurs auraient jugé avantageux, les pays producteurs n'auraient pas ces excédents sur les bras. J'aimerais bien que ceux qui font si grand état de l'argent que nous avons perdu me disent et disent à la population canadienne comment nous aurions pu vendre toute notre récolte de blé et celle des autres pays producteurs aux pays importateurs aux prix du n° 2 qu'ils mentionnent.

Pour que cet argument tienne, il faudrait, d'abord démontrer à la population canadienne que même si nous exigeons des prix plus élevés à l'égard du blé, les habitants des autres pays n'auront pas recours à des succédanés, comme ils l'ont fait durant les années 30. Nous savons que les Allemands ont fait du pain avec des succédanés du blé, que les Français ont déraciné des vignobles pour semer du blé et que d'autres pays ont utilisé dans leur pain de la féculé de pomme de terre de préférence au blé. Au cours des années trente, les Anglais ont réduit le pourcentage de blé canadien dur de leur pain. Tout cela n'était pas dû principalement au

prix du blé, mais il l'était dans une large mesure, parce que les pays européens voyaient venir la seconde guerre mondiale et cherchaient à suffire à leurs besoins alimentaires. Le prix n'aurait probablement pas eu le même effet que la guerre. D'un autre côté, si le prix devient trop élevé, on songera aux succédanés. Je voudrais savoir s'il y a quelque chose qui soit plus de nature à bouleverser que l'utilisation de succédanés par ceux qui normalement préféreraient consommer du blé.

Si je croyais le moins que le monde pourrait absorber les quantités de blé qui peuvent être mises en vente, comme il l'a fait au cours des quatre ou cinq dernières années, à un prix plus élevé que celui qui est prévu à l'accord, je dirais que nous nous trompons. Mais il me semble, d'après ce que j'ai constaté en parcourant la Saskatchewan et autres régions productrices de blé, que les agriculteurs sont disposés à offrir leur blé à un prix raisonnable, que l'acheteur voudra bien payer et peut payer. Dans toutes les affaires auxquelles j'ai été mêlé, le volume est ce qui compte. Si notre blé arrive au marché au même rythme que nous pouvons le produire ou du moins l'acheminer, et s'il se vend à un prix convenable, je ne pense pas que les cultivateurs aient beaucoup à s'inquiéter.

Quant à l'échelle mobile, il me semble qu'il serait bon d'inclure ici une disposition en ce sens. Il reste qu'il faut que nous, Canadiens, nous essayons de vendre notre blé à ces conférences-là. On pourrait y déclarer, bien entendu, que vu les frais de production actuels, nous estimons les prix qu'on nous paye suffisants, mais qu'en cas d'augmentation de ces frais nous leur demanderions plus. Nous pourrions faire inclure à l'accord une disposition en ce sens. J'ai vendu pas mal de choses et jamais je n'ai trouvé de client qui se montrât très sympathique envers mes propres problèmes économiques. Ce qui l'intéresse c'est le prix de l'article qu'il veut. Si j'essaie d'imposer une condition à la vente de façon qu'il me paie beaucoup plus cher plus tard, je ne crois pas qu'il sera disposé à conclure un marché. Et si nous ne concluons pas de marché, c'est tout comme s'il n'y avait pas d'accord sur le blé. J'ai toujours cru que lorsqu'on a quelque chose à vendre et qu'on peut entrevoir la possibilité de réaliser une vente à un prix dicté par la concurrence, on ne doit pas hésiter. Je crains qu'on ne fasse mauvais accueil à votre intention d'imposer une condition au marché.

Le gouvernement fédéral ou un autre organisme aimerait peut-être le faire, mais à mon avis il n'est pas sage de parler d'échelle